



José Antonio Vargas,
CEO Summa
Smart Company

¿Ha llegado el momento de **VENDER** la correduría?

La aceleración del proceso de consolidación en el sector de la mediación es una realidad. Los cambios tan drásticos que estamos viviendo, la edad media de los mediadores de seguros, más cerca de la jubilación que de las ganas de afrontar nuevos retos, las compras y fusiones que se están produciendo entre los grandes mediadores a nivel internacional, fondos de inversión irrumpiendo en el sector... hacen que muchos corredores, por motivos de salud, edad, jubilación o sucesión, o simplemente por fatiga en los riesgos y cambios del negocio, se planteen la venta como única alternativa.

Summa Insurance es uno de los proyectos más solventes y pionero del panorama español, con una larga historia de compras de negocios de corredurías de seguros y que acaban de firmar un acuerdo con Acrisure, una gran firma americana que acelerará, todavía más, este proceso de consolidación.

Acrisure es el corredor de seguros que más ha crecido a nivel mundial en la historia del seguro. Con la compra de 400 corredurías de seguros se ha posicionado como uno de los corredores más grandes a nivel mundial, con crecimientos exponenciales, un Ebitda de más de 1 billón de dólares anuales y con un objetivo claro: ser el primer consolidador en todos los mercados donde está presente; incluyendo España.

Summa tiene un plan estratégico definido en tres

fases: La primera fase tenía como objetivo comprar para llegar a ser una de las corredurías independientes más grandes del sector. La segunda fase, fusionar todo lo comprado para poder crear una única empresa con un potente centro de servicios compartido dotado de recursos tecnológicos, financieros y talento, para poder escalar en el proyecto de consolidación a una mayor velocidad, gracias a la experiencia que tenemos en compras de corredurías. Y, la tercera fase, escalar muy deprisa mediante compras y fusiones para posicionarnos indiscutiblemente como la correduría independiente más grande e innovadora del sector.

Y Acrisure es nuestro compañero de viaje en esta tercera etapa. Compartimos un mismo objetivo y, lo que es más importante, creemos en los proyectos a largo

plazo capaces de adaptarse a todos los cambios que se pueden producir a lo largo del camino.

El acuerdo con Acrisure nos permite tener capacidad de comprar corredurías de cualquier tamaño, aunque no vamos a comprar cualquier correduría: solo nos interesan las buenas, las bien gestionadas, las que tienen futuro.

En cuanto a la tipología, queremos comprar corredurías especializadas en pymes y también aquellas capaces de desarrollar negocios de Internet y, por supuesto, vamos a seguir comprando corredurías medianas especializadas en particulares y pequeñas empresas.

En cuanto a la ubicación, nuestro proyecto abarca la península ibérica, incluyendo Portugal. Nos interesan tanto las corredurías de grandes capitales como las de provincia.

VENTA CON CONTINUIDAD

Los cambios que se están produciendo en el sector, están provocando que cada vez más mediadores se estén planteando vender sus negocios. A esto se une que la edad media del mediador de seguros en España está más próxima a la jubilación que a la ilusión de afrontar nuevos proyectos que les permitan adaptarse a los cambios.

Pero también es cierto que hay muchos más, que siendo conscientes de las dificultades que conlleva seguir en un mundo que nos es extraño, que ya no conocemos, se plantean vender con continuidad. Solución que les permite materializar su patrimonio y continuar ligados al negocio sin necesidad de hacer un esfuerzo económico y personal para adaptarse a esta nueva realidad del corredor de seguros donde todo ha cambiado:

No vamos a comprar cualquier correduría: solo nos interesan las buenas, las bien gestionadas, las que tienen futuro



el mercado, el cliente, las vías de comunicación, el lenguaje, la legislación, la internacionalización de compañías, la tecnología; y donde todos estos cambios nos obligan a reflexionar sobre el futuro de nuestros negocios, su continuidad, nos supone replantearnos todo el negocio, nuestra forma de trabajar, nuestra forma de relacionarnos con los clientes, con las compañías...

Nuestro proyecto es a largo plazo, casi diría que infinito, nos moriremos y Summa seguirá vendiendo seguros. Esto es, posiblemente, lo que nos inclinó la balanza para llegar al acuerdo con Acrisure. Son un socio institucional, una empresa internacional que no tiene necesidad de exprimir los negocios para sacarles más rentabilidad y venderlos a corto plazo al mejor postor, como necesitan hacer los fondos. Nosotros somos mediadores y sabemos lo difícil que es construir una correduría de seguros y lo importantes que son las relaciones en nuestro negocio, creemos en estas relaciones personales con los clientes y en la calidad del servicio, somos conscientes que de nuestro negocio dependen familias y, por todo ello, hemos construido un proyecto a muy largo plazo.

Pero ¿cuánto vale un negocio de correduría de seguros? Vale los flujos de dinero que genera el negocio, y el precio que está dispuesto a pagar por el mismo quien quiere comprarlo. Claro está, siempre y cuando tenga capacidad para ofrecer unas garantías de solvencia para afrontar los pagos comprometidos.

No todas las corredurías valen lo mismo. Nuestra ventaja diferencial es que, siendo nuestro socio una de las diez corredurías más grandes del mundo, tenemos capacidad para adaptarnos a las motivaciones y necesidades de cualquier corredor.